Opłata pocztowa uiszczona gotówką

Wirtschaftskorrespondenz für POLEN

Organ der „Wirtschaftlichen Vereinigung für Polnisch-Schlesien"

Erscheint 10-tägig — Bezugspreis in Polen 4.— zł, im Ausland 2.— Reichsmark monatlich, ausschließl. Bestellgeld freibleibend. Redaktion, Verlag und Administration: Katowice, ulica Marszałka Piłsudskiego 27, Telefon Nr. 337-47 und 337-48

Anzeigenpreis nach festem Tarif — Bei jeder Beitreibung und Konkursen fällt jeglicher Rabatt fort — Erfüllungsort: Katowice, Wojewodschaft Schlesien — Bankverbindung: Deutsche Bank, Katowice und Beuthen — P. K. O. Nr. 304.238 Katowice

Durch höhere Gewalt, Aufruhr, Streiks und deren Folgen hervorgerufene Betriebsstörungen begründen keinen Anspruch auf Rückerstattung des Bezugspreises oder Nachlieferung der Zeitung
Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet.

Jahrg. XV. Katowice, am 30. Dezember 1938 Nr. 36

Das Schaufenster — die Visitenkarte des Ladens

Man will damit ausdrücken, daß das Schaufenster genau so wie die Visitenkarte einen guten Eindruck machen muß. Aber es gibt noch einige Gedanken zu diesem Vergleich des Schaufensters mit der Visitenkarte. Wenn der Kaufmann mit seiner Visitenkarte sich irgendwo zum Besuch anmeldet, dann empfindet er aus der Annahme oder Ablehnung seines Besuches den Erfolg oder Mißerfolg. Er kann also direkt feststellen, ob seine Visitenkarte gut ist — besser gesagt, ob sein Name und seine Sache Interesse auslösen.

Wie steht es aber hier mit dem Schaufenster? Wer prüft von Zeit zu Zeit nach, ob diese Visitenkarte Erfolg hat? Hier besteht ja der Unterschied, daß man die Wirkung dieser Visitenkarte nur indirekt verspürt, denn nicht immer kann man den Umsatz eines Geschäftes in Einklang bringen mit dem Erfolg des Schaufensters. Weil aber das Schaufenster ein Hauptwerbemittel des Einzelhändlers ist, ist eine Nachprüfung dieses Faktors wirklich angebracht, schon deshalb, weil es gar nicht schwer ist und auch kein Geld kostet. Man braucht dazu nur ein wenig Liebe für die eigene Sache, und ein wenig Zeit. Welches Ergebns aber eine solche Schaufensteranalyse bringt, ist oft erstaunlich.

Sehen wir uns die Sache einmal praktisch an. Man postiert sich in die Nähe des Schaufensters mit einem Block und einem Bleistift bewaffnet, und beobachtet nun systematisch für die Dauer von einer Stunde die Wirkung des Schaufensters auf die Passanten. Da ergibt sich dann, daß eine ganze Reihe Passanten das Fenster überhaupt nicht beachtet, also noch nicht einmal mit einem Blick würdigt. Ein großer Teil wird im Vorbeigehen zwar das Fenster beachten, irgend etwas davon aufnehmen, ohne sich aber darüber weiter Gedanken zu machen. Und ein kleinerer Teil wird stehenbleiben und sich mit irgendwelchen Problemen dieses Fensters beschäftigen.

Allein schon die Gegenüberstellung der Zahlen ist interessant. Diese festzuhalten, ist gar nicht so schwer, denn man zählt bei der Beobachtung halblaut ohne Aufschreiben alle Passanten überhaupt und arbeitet dann mit dem Bleistift durch getrennte Festhaltung der Passanten, die

a) das Fenster im Vorbeigehen wenigstens ansehen,
b) dabei stehenbleiben.

Die drei Zahlen, prozentual nebeneinander gestellt, zeigen dann gar deutlich, wie es mit der Visitenkarte dieses Geschäfts, d. h. mit dem Schaufenster, steht.

Wer diese Untersuchung bei wechselndem Fenster ein paarmal wiederholt, wird leicht feststellen können, wo es eventuell bei der Schaufensterwerbung krankt und was geändert werden muß.

Geht man noch ein Stück weiter und fragt Passanten, die das Fenster nur mit einem Blick gestreift haben, und jene die stehengeblieben sind, kurz nach dem Eindruck des Fensters, dann wird man auch sein Wunder erleben. Viele Passanten werden sagen, was ihnen besonders aufgefallen ist, und wir werden dann vielleicht hören, daß die Passanten gerade das als Blickfang behalten, haben, was den Geschäftsmann am wenigsten interessiert. Aber nur so, durch diese praktische Befragung des Schaufenster-Beschauers, hören wir, ob wir diese Werbung richtig gestalten, und was wir ändern müssen.

Es ist eigentlich erstaunlich, wie wenig dieses Mittel der eigenen Schaufensteranalyse ausgenutzt wird, wo es doch eigentlich so nahe liegt, den Erfolg allein danach zu kontrollieren. Deshalb der praktische Vorschlag, lieber Einzelhändler: Stell dich von Zeit zu Zeit mal vor dein Geschäft und beobachte die Menschen, die dein Fenster passieren, die du durch das Fenster — durch deine Visitenkarte — beeinflussen, festhalten, zu einem Kauf veranlassen willst. Prüfe kritisch, ob diese Visitenkarte deines Geschäfts in Ordnung ist — ob sie Anziehungskraft hat. Die Zahlen, die du feststellst, sprechen sicher eine deutliche Sprache — jene Sprache, auf die es mehr ankommt, als auf die deiner Freunde und Mitarbeiter, die du beeinflussen willst, wirst du erkennen, was falsch gemacht wird, worauf es ankommt und wie es besser gemacht werden kann. Dazu braucht es gar nicht der Beauftragung eines geübten Marktanalytikers.

Einiges aus dem Wechselrecht

I.

Der Wechsel ist ein Wertpapier, das zum Umlauf sowohl im Inlande wie im Auslande bestimmt ist. Seine Bedeutung im Handelsverkehr ist allgemein bekannt. Mit Rücksicht auf den abstrakten Charakter des Wechsels entscheidet über ihn ausschließlich der Inhalt und nicht der tatsächliche Wille. Im Rahmen der zulässigen persönlichen Einwände gemäß Art. 17 des Wechselrechts kann auch der Grundsatz des guten Glaubens und der Ehrbarkeit im Handel Anwendung finden. Ohne rechtliche Bedeutung ist jedoch darüber hinaus der tatsächliche Wille, der Zweck und die Absicht des Vertrages und zwar mit Rücksicht auf den rein formellen Charakter des Wechsels.

Das Wechselrecht sieht zwei grundsätzliche Wechselarten vor und zwar den gezogenen und den eigenen Wechsel. Der Unterschied liegt darin, daß bei einem gezogenen Wechsel der Aussteller die Bezahlung eines Wechselbetrages einer dritten Person auferlegt, während er bei einem eigenen Wechsel selbst die Bezahlung des Wechselbetrages zusichert. Im kaufmännischen Verkehr werden häufig die eigenen Wechsel Solawechsel genannt. Im folgenden sollen den wesentlichen Merkmalen des eigenen Wechsels einige Ausführungen gewidmet werden.

Allen unseren Mitgliedern, Lesern und Freunden wünschen ein

gesundes neues Jahr!

Verlag und Schriftleitung

II.

Gemäß Art. 101 des Wechselrechts besteht der eigene Wechsel aus folgenden Bestandteilen:

1. Name „Wechsel" im Text des Dokuments in der Sprache, in welcher der Wechsel ausgestellt wird,
2. die bedingungslose Zusicherung der Bezahlung des bezeichneten Geldbetrages,
3. die Zahlungsfrist,
4. Zahlungsort,
5. Name der Person, zu deren Gunsten oder in deren Auftrage die Bezahlung erfolgen soll,
6. Datum und Ort der Ausstellung des Wechsels,
7. Unterschrift des Wechselausstellers.

Nur das Fehlen der Zahlungsfrist bewirkt ausnahmsweise nicht die Ungültigkeit des Wechsels. In einem solchen Falle wird nämlich angenommen, daß der eigene Wechsel ohne Zahlungsfrist bei Vorzeigung zahlbar ist. Das Fehlen irgend eines anderen Bestandteiles hat zur Folge, daß das Dokument als Wechsel nicht angesehen werden kann.

ad 1. **Das Wort Wechsel** muß im Text selbst enthalten sein, demnach also mit dem Zahlungsversprechen verbunden sein. Fernerhin muß die Bezeichnung Wechsel in der Sprache angegeben sein, in welcher der Wechsel ausgestellt ist, dagegen ist es gleichgültig, in welcher Sprache der Wechsel, der in Polen im Umlauf ist, ausgestellt ist.

ad 2. Wichtig ist, daß das **Zahlungsversprechen** ohne irgend welche Bedingungen ausgedrückt wird.

ad 3. Die Bezeichnung des **Zahlungsortes** ist ein wesentliches Erfordernis für die Gültigkeit des Wechsels; jedoch wird im Falle des Fehlens dieses Vermerks als Zahlungsort der Ausstellungsort oder mangels desselben der Wohnort des Ausstellers als Zahlungsort angesehen.

Aehnlich verhält es sich mit dem unter Punkt 6 genannten Ausstellungsort und Ausstellungsdatum. Wenn allerdings der eigene Wechsel weder den Ausstellungsort noch neben dem Namen des Ausstellers seinen Wohnort enthält, ist der Wechsel ungültig.

ad 5. Die **Angabe der Person** ist eine wesentliche Voraussetzung für die Gültigkeit des Wechsels. Die Auswahl der Person kann beliebig sein, nur darf der eigene Wechsel nicht auf eigenen Auftrag lauten. Das Urteil des Obersten Gerichts vom 15. September 1932 lautet:

„der eigene Wechsel darf nicht auf den eigenen Auftrag des Ausstellers lauten".

Mit Urteil vom 25. Mai 1934 hat das Oberste Gericht folgenden Grundsatz festgelegt:

„ein Dokument, welches die Bezeichnung eigener Wechsel trägt (Zahlungsversprechen) ist kein Wechsel, wenn der Aussteller dieses Dokuments gleichzeitig darin als Remittent bezeichnet wird."

ad 7. Die **Unterschrift des Ausstellers** ist selbstverständlich der wichtigste Faktor; diese muß **eigenhändig** erfolgen.

Es kommt häufig vor, daß sich neben der Unterschrift des Ausstellers auf der Vorderseite eine andere Unterschrift befindet. Gemäß Art. 31 des Wechselrechts ist anzunehmen, daß die auf der Vorderseite des Wechsels befindliche Unterschrift als Bürgschaft für den Wechselaussteller gilt. Falls der Wechselaussteller irrtümlicherweise seine **Unterschrift auf der Rückseite des Wechsels** angebracht hat, hat dies auf die Gültigkeit des Wechsels keinen Einfluß (vergl. Urteil des Obersten Gerichts vom 19. Januar 1934 C. II 116/33).

Mit Urteil vom 22. Februar 1933 hat das Oberste Gericht folgendes festgestellt:

„Der Umstand, daß der Aussteller des eigenen Wechsels diesen irrtümlich als Girant unterschrieben hat, beraubt den Wechselgläubiger nicht des Rechtes, seine Wechselforderung gegen den Aussteller zu erheben.

Allgemeine Lage

In der Berichtsperiode (14. bis 21. Dezember) zeigten die Preise auf den internationalen Rohstoffmärkten nur geringe Schwankungen. Die Verbraucher deckten infolge der bevorstehenden Feiertage nur ihren notwendigsten, kurzfristigen Bedarf, so daß der Geschäftsumfang nicht sonderlich groß war. Moody's täglicher Index der Rohstoffpreise der USA. (31. Dezember 1931 = 100) zeigte am 7. Dezember einen Stand von 140 und stieg am 14. Dezember auf 145,4.

Allgemeines

Verlängerte Geschäftszeit am Silvester

Die Wirtschaftliche Vereinigung für Polnisch-Schlesien e. V., Katowice, gibt ihren Mitgliedern bekannt, daß die Geschäfte am Sonnabend, dem 31. Dezember bis 20 Uhr offengehalten werden dürfen.

Aktuelle Wirtschaftsfragen

In diesem Monat fand die Generalversammlung des Verbandes der Handelskammern Polens in den Räumen der Kattowitzer Handelskammer unter dem Vorsitz des Verbandspräsidenten Cz. Klarner statt. Zur Diskussion standen eine Reihe von Wirtschafts- und Organisationsprobleme, wobei u. a. über die Prüfung des Problems der Staatsinterventionen berichtet wurde. Ferner wurde zu den Gesetzesprojekten über die Kartellvereinbarungen sowie über die Beschränkung der Industriegehälter Stellung genommen und die bisherige Tätigkeit des Außenhandelsrats, der Delegatur des Handelskammerverbandes in New-York und die Vorbereitungsarbeiten zur Einfuhrkonferenz und zum Kammerkongreß besprochen.

Es wurde ein neues Reglement für die beim Verbande tätige Kommission für Rohfette angenommen, deren Aufgabe die Ausarbeitung von Richtlinien der Industriepolitik bezüglich der Rohstoffe, insbesondere die Begutachtung von Angelegenheiten, die mit der vorzugsweisen Behandlung inländischer Rohstoffe verbunden sind, ist.

Es wurde festgelegt, daß im Falle einer Schaffung ähnlicher Vereinbarungen in anderen Branchen, diese ebenfalls bei den Handelskammern niedergelegt werden.

Im laufenden Jahr wurde eine Delegatur des Handelskammerverbandes in Sandomierz eröffnet, welche die Verbindung mit dem Zentralindustrierevier aufrecht zu erhalten hat. Es wurde beschlossen, neben den im Zentralindustrierevier tätigen Expondituren diejenige der Krakauer Kammer in Rzeszów und der Sosnowitzer Kammer in Radom bestehen zu lassen.

Da die Frist für die ermäßigten Sozialversicherungssätze abläuft, wurde beschlossen, das Präsidium des Verbandes aufzufordern, energische Schritte zur Aufrechterhaltung der ermäßigten Beitragssätze bis zu einer grundsätzlichen Reform der Sozialversicherungen zu unternehmen. Gleichzeitig sollen dem Sozialministerium die Reformvorschläge für die Sozialversicherungen seitens des Verbandes unterbreitet werden.

Schließlich wurde ein Reglement für die Arbeiten des Verbandes bezüglich der Organisation des Austausches festgelegt und Zusatzkredite für diese Arbeiten bewilligt, wie auch für die Propagandatätigkeit und für die Ausgabe des Werkes „Przemysł w Polsce", welches die Entwicklung der Industrie im Laufe des vergangenen Jahrzehnts darstellen soll.

Nach Beendigung der Beratungen besuchten die Teilnehmer das Olsagebiet und die wichtigsten Industrieanstalten in Trzyniec, Karwin und Bogumin.

Bezüglich des neuen Kartellgesetzes wurde folgende Resolution gefaßt:

„Die Gesamtversammlung des Verbandes der Handelskammern sieht das Gesetzesprojekt über die Kartellvereinbarungen, das eine tiefgehende Veränderung im bisherigen Kartellrecht vorsieht, wonach die Kartelle konkrete für die Nationalwirtschaft positive Zwecke nachweisen müssen, als Ausdruck für die Anerkennung der Anteilnahme gesunder Kartellorganisationen an der Realisierung der Aufgabe des Gesamtlebens, an.

Der Verband der Handelskammern glaubt feststellen zu können, daß diejenigen Kartelle, die eine für die nationale Wirtschaft wertvolle Tätigkeit nachweisen können, auch in der Oeffentlichkeit Verständnis für ihre Aufgaben finden werden, was die weit verbreitete Ansicht, daß die Kartelle lediglich das Instrument einer egoistischen Politik der Kartellteilnehmer sind, richtigstellen wird."

Herkunftsbezeichnung der Waren

Mit Rundschreiben vom 21. Oktober d. Js. Nr. HW. II. 5/9 — hat das Handelsministerium folgende Grundsätze für die Herkunftsbezeichnung der Waren festgelegt:

1. unter der Firma des Unternehmens, welches die betr. Ware hergestellt hat, ist die Firma zu verstehen, welche die betr. Ware **als gebrauchsfertiges handelsübliches Ganzes** und nicht als einen Bestandteil hergestellt hat. Deshalb gilt z. B. bei Parfümeriewaren und anderen im Inlande mit ausländischen Oelen hergestellten Artikeln **als Firma des Unternehmens,** welches die betr. Ware hergestellt hat, **die inländische Firma,** welche die Mischung der Oele mit Spiritus und anderen Substanzen etc. vornimmt und nicht die Firma, welche das betreffende Oel oder die anderen Bestandteile des Artikels hergestellt hat.

Im Zusammenhang damit müssen auf dem Etikett bezw. auf der Ware selbst sämtliche Angaben enthalten sein, wie sie § 1 Abs. 2 der Verordnung des Ministerrats vom 26. August 1936 (Dz. Ust. R. P. Nr. 68, Pos. 493) vorsieht und zwar nur derjenigen **Firma, welche die betreffende Ware hergestellt hat ohne Rücksicht darauf, wer Erzeuger der Bestandteile ist.**

2. Die im § 1 vorgesehenen Bezeichnungen müssen so angebracht sein, daß sie nicht irreführend wirken. Sie dürfen deshalb keinerlei Zusätze enthalten, wie z. B. neben der Bezeichnung der eigenen Firma die Bezeichnung einer fremden Firma oder Zusätze wie Paris, France, London etc., da dies über die herstellende Firma, ihren Sitz etc. irre führen könnte.

In Uebereinstimmung mit diesen Vorschriften liegt, falls eine Erzeugerfirma die Genehmigung einer ausländischen oder polnischen Firma zur Anbringung deren Bezeichnung und anderer Angaben auf den Erzeugnissen besitzt, kein Grund vor, auf dem Etikett die Angaben der fremden Firma anzubringen und zwar gleichgültig ob nur diese angebracht werden oder daneben die eigentliche Firma, d. h. die Herstellerin selbst.

Die Anbringung anderer Aufschriften auf dem Etikett als im § 1 vorgesehen sind, wie z. B. „Sekret Piękności", „Uroda" usw. muß derart geschehen, daß sie mit den Angaben über die Firma zusammen nicht im Widerspruch mit den Bestimmungen des § 1 steht.

Firmen, welche gegen diese Bestimmungen verstoßen, unterliegen einer Bestrafung gemäß den Vorschriften des Gesetzes über die Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs und zwar einer Geldstrafe bis 600,— zł. und einer Arreststrafe von 3 Tagen.

Verkauf mit Eigentumsvorbehalt

In den letzten Jahren hat sich der Verkauf von Waren auf Raten weithin verbreitet, wobei der Verkäufer sich gegenüber dem Käufer das Eigentumsrecht an dem verkauften Gegenstand bis zur gänzlichen Bezahlung des Kaufpreises vorbehält. Dieser Vorbehalt findet sich nicht nur bei Verkäufen hochwertiger Gegenstände wie Kraftfahrzeuge, Maschinen, Radioapparate etc., sondern auch bei billigeren Artikeln wie Bekleidungsstücke etc.

Auch der Verkauf mit Eigentumsvorbehalt schließt eine gewisse Gefahr und ein Risiko für den Verkäufer in sich, da er bei Bezahlung auch nur einer kleinen Rate den verkauften Gegenstand dem Käufer aushändigt ohne zu wissen, welches Los den verkauften Gegenstand beim Käufer erwartet. Der Eigentumsvorbehalt soll dem Verkäufer die Bezahlung der Raten sichern und ihm die Möglichkeit geben, bei Nichteinhaltung der Zahlungsfristen seitens des Käufers den verkauften Gegenstand zurückzunehmen.

Damit der **Eigentumsvorbehalt rechtswirksam** ist, ist die Beachtung gewisser formeller Vorschriften notwendig, welche im allgemeinen wenig bekannt sind.

Vor allem ist es wichtig, daß der **Eigentumsvorbehalt schriftlich festgelegt** wird. (Art. 543 H. G. B.). Die Nichtbeachtung dieser Vorschrift hat bei einem gerichtlichen Streitverfahren über die Rückgabe des Gegenstandes zur Folge, daß der Verkäufer ohne Zustimmung des Käufers den Abschluß eines Vertrages betr. Eigentumsvorbehalt durch Zeugen nicht beweisen kann, wenn der Käufer das Bestehen eines solchen Vertrages bestreitet (Art. 110 k. z.). Selbstverständlich wird der Käufer, wenn er sich erst einmal auf einen Prozeß einläßt, seine Zustimmung zur Durchführung des Zeugenbeweises verweigern, da in einem solchen Falle er den Prozeß verlieren würde und gezwungen wäre, den Gegenstand herauszugeben, was er mit allen Mitteln zu verhindern bestrebt sein wird.

Die schriftliche Fixierung des Vertrages über den Eigentumsvorbehalt liegt demnach im Interesse jedes Kaufmanns, andernfalls er mit dem Verlust seiner Forderungen rechnen muß. Damit der Kaufmann andererseits seine **Ansprüche rechtswirksam auch gegen die bisweilen zahlreichen Gläubiger des Käufers vertreten kann,** ist notwendig, daß **das Datum des schriftlich abgeschlossenen Vertrages über den Eigentumsvorbehalt amtlich bestätigt** wird. Diese amtliche Bestätigung des Datums ist von besonders großer Bedeutung. Der Verkäufer kann nämlich dann bei einer evtl. Beschlagnahme des verkauften Gegenstandes, an dem er sich das Eigentumsrecht gesichert hat, von dem betr. Gläubiger des Käufers die Freigabe des Gegenstandes verlangen und sein Eigentumsrecht auch vor Gericht wirksam verteidigen:

Die amtliche Bestätigung des Datums des schriftlichen Vertrages erfolgt in sehr einfacher und billiger Weise und zwar durch Vorlegung des Schreibens in einem Amte, wie Gemeinde, Post, Polizeikommissariat, Magistrat etc.; dagegen ist die Bestätigung des Datums durch ein Gericht oder einen Notar nicht ausschließlich verlangt.

Die neuen Umsatzsteuersätze ab 1. Januar 1939

In der Wirtschaftskorrespondenz Nr. 16, 17 und 18 **vom Jahre 1938 ist der Wortlaut des neuen Umsatzsteuergesetzes in deutscher Uebersetzung veröffentlicht worden.**

Das Umsatzsteuergesetz, welches im Dziennik Ustaw R. P. Nr. 34, Pos. 292, vom 16. Mai 1938 bekannt gemacht wurde, **tritt am 1. Januar 1939 in Kraft.** Aus der nachstehenden Tabelle sind die ab 1. Januar 1939 geltenden neuen Umsatzsteuersätze für die einzelnen Unternehmungen ersichtlich:

Art der Umsätze	Steuersatz: Bei Vorliegen ordnungsmäßiger Handelsbücher	Steuersatz: ohne ordnungsmäßige Handelsbücher
1a. Verkauf oder Tausch von zu diesem Zweck erworbenen und unverarbeiteten Waren mit Ausnahme des Verkaufs in Apotheken	1,25%	1,7%
b. Verkauf von Erdfrüchten, Mehl, Kleie und Leinkuchen auf Getreidebörsen	0,3%	1,7%
c. Verkauf oder Tausch von zu diesem Zweck erworbenen Waren, verarbeitet wie auch unverarbeitet vor erfolgtem Verkauf oder Tausch	2,1%	3%
d. Verkauf oder Tausch von Waren, ebenfalls vor dem Verkauf oder Tausch in Apotheken verarbeitet	3%	3%
e. Verlagsanstalten im Gebiete der Republik Polen	1,25%	1,7%
2a. Kredittätigkeiten, mit Ausnahme des Bruttogewinns aus Operationen mit fremden Währungen, Devisen, sowie Wertpapieren aller Art, d. h. Prozente und andere Entschädigungen für Kreditleistungen (z. B. Provisionen etc.)	1,8%	3%
b. Bruttogewinn aus Operationen mit fremden Valuten, Devisen und Wertpapieren aller Art	3%	3%
3. Entschädigung für Verarbeitung oder Herstellung von Erzeugnissen oder Halbfabrikaten aus fremden Materialien, sofern diese Umsätze:		
a) 15 000,— Zł. jährlich nicht übersteigen	1,5%	1,5%
b) 15 000,— Zł. jährlich übersteigen	3%	3%
4. Dienstleistungen, handwerksmäßigen Charakters, falls:		
a) sie 50 000,— zł jährlich nicht übersteigen,	1,5%	1,5%
b) 50 000,— zł. übersteigen, jedoch jährlich 100 000,— zł. nicht übersteigen	1,5%	2,1%
c) 100 000,— zł. jährlich übersteigen	3%	3%
5. Verkauf oder Tausch von Rohstoffen, Halbfabrikaten oder Fertigfabrikaten, hergestellt durch den Steuerzahler auf eigene Rechnung, sofern diese Umsätze:		
a) 50 000,— zł jährlich nicht übersteigen	1,5%	1,5%
b) 50 000,— zł. übersteigen, jedoch jährlich 100 000,— zł. nicht übersteigen	1,5%	2,1%
c) 100 000,— zł. jährlich übersteigen	2,1%	3%
6. Entschädigungen für Spedition, Maklertätigkeit bei Schifftransporten, sowie für den Transport von Personen und Sachen	2,6%	2,6%
7. Provisionen und andere Entschädigungen für Kommissionstätigkeiten gemäß Art. 6 Pkt. 4 Satz 1 des Gesetzes	6%	—
8. Provisionen und andere Entschädigungen der Handelsagenten außer den im Art. 6 Pkt. 5 Satz 1 des Gesetzes genannten Fällen	6%	6%
9. Provisionen und andere Entschädigungen für Vermittlungen ohne den Charakter eines Agenturvertrages	6%	6%
10. Von sämtlichen übrigen Umsätzen	3%	3%

Hauptschriftleiter: Dr. Alfred Gawlik, Katowice.
Wydawca: Wirtschaftliche Vereinigung für Polnisch-Schlesien.
Katowice, ul. Marsz. Piłsudskiego 27 II ptr.
Druk: Kattowitzer Buchdruckerei- u. Verlags-Gesellschaft Sp. Akc., Katowice.

Steuern, Zölle

Wichtige Zahlungstermine im Monat Januar

7. Januar: Zahlung der Diensteinkommensteuer (Podatek od uposażeń) für Dezember.

10. Januar: Anmeldung und Zahlung der Sozialversicherungsbeiträge an die zuständige „Ubezpieczalnia Społeczna" für Dezember, und zwar:
für alle Arbeitnehmer: Kranken- und Unfallversicherung;
für Geistesarbeiter: Angestellten- und Arbeitslosenversicherung;
für physische Arbeiter: Alters- und Invalidenversicherung, Anmeldung der Arbeitslosen-Versicherungsbeiträge für physische Arbeiter und der Arbeitsfondsbeiträge für alle Arbeitnehmer für Dezember bei dem zuständigen „Wojewódzkie Biuro Funduszu Pracy".

15. Januar: Hauseigentümer: Abgabe des Mietsverzeichnisses nach dem Stande vom 15. Dezember 1938.

20. Januar: Zahlung der am 10. d. Mts. angemeldeten Arbeitslosenversicherungsbeiträge für physische Arbeiter und der Arbeitsfondsbeiträge für alle Beschäftigten bei dem zuständigen „Wojewódzkie Biuro Funduszu Pracy".

25. Januar: Zahlung der Umsatzsteuer für Dezember von: Handelsunternehmen der I. u. II. Kategorie (mit ordnungsmäßiger Buchführung); Industrieunternehmen der I. bis V. Kategorie (mit ordnungsmäßiger Buchführung); allen juristischen Personen und Unternehmen, die zur öffentlichen Rechnungslegung verpflichtet sind.
Alle anderen Unternehmen mit ordnungsmäßiger Buchführung zahlen die Umsatzsteuer für das IV. Quartal 1938.

Steuerentscheidungen

Die im Art. 5 Pkt. 5 des Umsatzsteuer-Gesetzes enthaltene Bezeichnung „sämtliche anderen Entschädigungen für ausgeführte Leistungen" bezieht sich sowohl auf Speditions- und Verkehrsunternehmungen, wie auch auf Kommissionäre und Handelsvermittler. Die Komissionsentschädigung umfaßt nicht nur die Provision, sondern auch sämtliche materiellen Vorteile, welche der Kommissionär aus dem Kommissionsverhältnis genießt, insbesondere die auf den Kommittenten teilweise abgewälzten Handelsunkosten. (NTA. 5. 11. 34 Reg. Nr. 324/31.

Die Art der Buchung von Kommissionsgeschäften ist für das Wesen des Kommissionsverhältnisses ohne Bedeutung, da über den rechtlichen Charakter des Kommissionsgeschäftes nicht die Art der Buchung, sondern die Beachtung der Vorschriften des Umsatzsteuergesetzes entscheidet. Der Bemessungsbehörde steht das Recht zu, das gesammelte Material dahingehend zu prüfen, ob das Kommissionsverhältnis nachgewiesen wurde. (NTA. 15. Februar 1933 Reg. Nr. 2532/31).

Der Besitz eines Konsignationslagers seitens des Handelsvermittlers für Waren der von ihm vertretenen Firma verpflichtet ihn noch nicht zur Bezahlung der Umsatzsteuer vom Gesamtumsatz, sofern die betr. Firma für diese Transaktion die Umsatzsteuer entrichtet. (NTA. 3. II. 37 Reg. Nr. 6503/34).

Die Vorschrift des § 14 der Ausführungsbestimmungen zum Einkommensteuergesetz, wonach der einmal angenommene oder festgesetzte Wert des Gegenstandes als **Grundlage für Abschreibungen** in den folgenden Jahren dient, bezieht sich nur auf die in Uebereinstimmung mit dem Gesetz erfolgte Feststellung, während die über den Rahmen des Gesetzes hinausgehenden Feststellungen in den späteren Jahren übergangen und durch gesetzmäßige ersetzt werden können. (Urteil NTA v. 13. 12. 1937 Reg. Nr. 1894/37.)

Gegenstand einer besonderen Besteuerung gemäß Art. 15 Abs. 4 u. 5 des Einkommensteuergesetzes ist das durch **Realisierung zukünftiger Waldfrüchte** vorausgenommene Einkommen; das wesentliche Moment für die Beurteilung, ob die vorstehenden Vorschriften Anwendung finden, ist nur die Tatsache des Vorwegnehmens des Einkommens, dagegen nicht die Tatsache, daß dies ausschließlich zwecks Erzielung eines höheren Einkommens seitens des Besitzers geschah oder aus anderen wirtschaftlichen Gründen Veränderung der Kulturen) oder schließlich durch vom Willen des Besitzers unabhängige Umstände bewirkt wurde. (Urteil NTA 2. 6. 1938 Reg. Nr. 4212/34, 1600/36 und 1641/36.

1. Der bestätigte **Plan für die Einrichtung einer Waldwirtschaft** ist ein Plan einer ordnungsmäßigen Wirtschaft gemäß Art. 15 Abs. 4 u. 5 des Einkommensteuergesetzes.

2. Die den natürlichen Waldzuwachs übersteigende Zahl ist das Kriterium für eine außergewöhnliche Abholzung in den Fällen, in welchen kein Plan einer ordnungsmäßigen Wirtschaft besteht. (Urteil NTA 5. 10. 1938 Reg. Nr. 5914/37.)

1. Die Abholzung des Teiles des Waldes, welcher nach dem ordnungsmäßig. Wirtschaftsplan zur Abholzung erst in späteren Jahren bestimmt war, ist eine außergewöhnliche Abholzung gemäß Art. 15 Abs. 4 u. 5.

2. Abholzungen, welche im Plan der ordnungsmäßigen Wirtschaft für vorhergehende Jahre vorgesehen waren und in diesen Jahren nicht erfolgten, sind gewöhnliche Abholzungen. (Urteil NTA 5. 10. 1938 Reg. Nr. 3611/37.)

Vereidigte Büchersachverständige

Im Zusammenhang mit dem näher rückenden Termin für den Abschluß der Handelsbücher, gibt die hiesige Handelskammer nachstehend die von der Kammer vereidigten und bestellten Büchersachverständigen bekannt, welche berechtigt sind, sämtliche Arbeiten im Bereiche der Buchführung im Auftrage der Behörden, Aemter, Institutionen und Privatpersonen zu erledigen:

Decker Franciszek, Bielsko, ul. Miarki 11, tel. 33-26,
Fiołka Jan, Katowice, ul. Plebiscytowa 28,
Frąckowiak Eustachy, Katowice, Drzymały 2, tel. 324-43,
Gawdzik Witold, Katowice, ul. Mikołowska 11, tel. 324-62,
Januszewski Wiktor, Rybnik, Zakład 1,
Jędral Władysław, Chorzów, ul. Sobieskiego 15, tel. 418-52,
Karbowiak Tadeusz, Chorzów, Wolności 27a, tel. 401-35,
Klus Leopold, Chorzów, Wolności 49, tel. 411-71,
Malota Aleksander, Katowice, Powstańców 46,
Matysik Wiktor, Chorzów, Wolności 37, tel. 404-27.
Morsztynkiewicz Jan Zbigniew Mgr., Katowice, Astrów 2, tel. 358-70,
Nowak Antoni, Ustroń 14,
Nowakowski Jan, Katowice, Młyńska 3, tel. 327-47,
Plac Zygmunt, Katowice, Narcyzów 3,
Rosner Alfred, Katowice, Krakowska 49, tel. 327-89,
Schmidt Paweł, Katowice, Mariacka 12, tel. 320-43,
Skarżyńskie Witold, Katowice, Kościuszki 31, tel. 340-92,
Stefko Karol, Bielsko, 3-go Maja 31b, tel. 19-06,
Timme Cezariusz, Katowice, Wojewódzka 7, tel. 353-49.

Zollermässigungen für Hechte und Zander

Lt. Verordnung des Finanzministers vom 20. Dezember d. Js. (Dz. Ust. R. P. Nr. 100, Pos. 668) werden vom 22. Dezember d. Js. bis zum 1. März 1939 auf Antrag des Importeurs folgende Zollermäßigungen gewährt:

Pos. 116 Pkt. 6 Hechte erm. Zollsatz 26,— zł. pro 100 kg
Pos. 116 Pkt. 6 Zander erm. Zollsatz 50,— zł. pro 100 kg

Zollabfertigung von Liebesgabensendungen

Rundschreiben des Finanzministeriums C 165 v. 19. 10. 1938 D IV 6408/1/38 (Dz. Urz. Min. Sk. Nr. 29. Pos. 694/1938).

Da festgestellt worden ist, daß Zollämter bei der Abfertigung von Liebesgabensendungen nicht einheitlich verfahren, erläutert das Finanzministerium, daß das Gewicht einer Sendung, die auf Grund des Art. 22 Teil II Pkt. 17 des Zollrechts unter Anwendung der durch Verfügung vom 25. März 1936 und vom 22. 4. 1937 festgesetzten Bedingungen von den Zollgefällen befreit wird, 20 kg Reingewicht nicht überschreiten darf.

Unter dem **Begriff „Sendung"** ist eine vom Aufgeber unter der Anschrift des Empfängers auf ein Beförderungspapier bezw. auf eine Paketkarte abgesandte Sendung zu verstehen — selbst wenn die Sendung mehr als ein Stück (Paket) umfassen sollte.

Sollte das Gewicht der Sendung den oben festgelegten Satz überschreiten, so kann das Zollamt auf Antrag der Partei — sofern hiermit die Beförderungsvorschriften nicht im Widerspruch stehen — die Herausnahme des Mehrgewichts (über 20 kg netto) gestatten, wobei auf das Mehrgewicht die Vorschriften des § 4 Abs. 3 der angezogenen Verfügung vom 25. März 1936 bezw. des § 19 der Postzollordnung (Staatsanzeiger 1937 Teil I Nr. 92 v. 31. 8. 37) sinngemäß Anwendung finden.

Zur Angabe des Bemessungsgewichts in der Anmeldung

D IV 28658/3/38 v. 17. 11. 38.

Nach § 48/3 g der Ausführungsbestimmungen zum Zollrecht hat die Partei bei der eingehenden Anmeldung das Rohgewicht und das Bemessungsgewicht anzugeben. Bei Waren, für die eine **amtliche Tara** vorgesehen ist, braucht die Partei **nur das Rohgewicht** in Worten anzugeben, dagegen nicht das Reingewicht.

Die Feststellung des Bemessungsgewichts im Rechnungswege liegt dem Zollamt ob; diese Feststellung wäre z. B. erforderlich, wenn untersucht werden soll, ob die amtliche Tara der Wirklichkeit entspricht.

Mit der Post aufgegebene Proben ausfuhrzollpflichtiger Waren

D IV 28888/3/38 v. 23. 11. 38.

Die mit der Post ins Ausland gesandten Muster und Proben ausfuhrzollpflichtiger Waren sind als ausfuhrzollfreie Sendungen gemäß Art. 22, Abs. II Pkt. 9 des Zollrechts zu behandeln. Auf sie ist die aus dem § 30, Pkt. 2a der Postzollordnung sich ergebende Beschränkung nicht anzuwenden.

Dies betrifft kleine Postsendungen, deren Anmeldung durch die Parteien als „Proben" keinen Zweifel darüber aufkommen läßt, daß es sich tatsächlich um eine solche Sendung handelt. Zur Orientierung in dieser Richtung können die Menge und Art der ins Ausland abzusendenden Ware gegebenenfalls auch die Person des Aufgebers dienen.

Rechtssprechung

Die Verjährung von Ansprüchen

Der Lauf der Verjährung beginnt mit dem Tage, an dem die Forderung zahlbar war. Der Ablauf der Verjährungsfrist bewirkt, daß der Schuldner bei Geltendmachung des Anspruches dem Berechtigten gegenüber die Einrede der Verjährung entgegenhalten kann. In diesem Falle wird der Berechtigte mit seinem Klageanspruch abgewiesen. Zu bemerken hierbei ist, daß das Gericht bei einem Prozesse die Verjährung von Amts wegen nicht berücksichtigt.

Die Verjährung kann gehemmt und unterbrochen werden:

Ist die Verjährung gehemmt, so wird der Zeitraum, in dem die Hemmung besteht, nicht in die Verjährungsfrist eingerechnet.

Die Hemmung der Verjährung tritt ein:

1. bei Ansprüchen der Kinder gegen die Eltern während der Dauer der elterlichen Gewalt,
2. bei Ansprüchen geschäftsunfähiger oder in der Geschäftsfähigkeit beschränkter Personen gegen ihren Pfleger oder Vormund während der Dauer der Pflegschaft bezw. Vormundschaft,
3. bei Ansprüchen unter Ehegatten für die Dauer der Ehe,
4. solange der Berechtigte infolge Stillstand der Rechtspflege oder durch höhere Gewalt gehindert ist, vor den polnischen Gerichten seine Forderung geltend zu machen.

Die Verjährung wird unterbrochen:

1. wenn der Verpflichtete seine Schuld anerkennt durch eine entsprechende schriftliche oder mündliche Aeußerung, durch eine Abschlags- oder Zinszahlung. Sicherheitsleistung oder ähnl.
2. wenn der Berechtigte seinen Anspruch gerichtlich durch Klageerhebung geltend macht. Dieselbe Wirkung wie die Klageerhebung haben, die Aufrechnung in einem Prozesse, der Antrag auf Erteilung der Vollstreckungsklausel, die Einleitung der Zwangsvollstreckung, die Anmeldung der Forderung im Vergleichs- oder Konkursverfahren sowie jede Handlung des Gläubigers, die die Feststellung oder die Sicherstellung der Forderung durch ein Gericht bezweckt.

Die Unterbrechung der Verjährung hat zur Folge, daß der bereits abgelaufene Zeitraum überhaupt nicht gerechnet wird. Der Lauf der Verjährung beginnt nach jeder Unterbrechung von neuem.

Hinzuweisen ist auf die Tatsache, daß eine außergerichtliche Mahnung die Verjährung nicht unterbricht.

Nachfolgend bringen wir die wichtigsten

Verjährungstermine.

Mit dem Ablauf von 5 Jahren verjähren:

1. Ansprüche des Vermieters und Verpächters auf Miete bezw. Pachtrückstände,
2. die gesetzlichen und vertraglichen Zinsen,
3. Ansprüche der freien Berufe (Aerzte, Zahnärzte, Tierärzte, Rechtsanwälte usw.) für ihre Dienstleistungen (Honorare und Auslagen) sowie auf Rückerstattung gezahlter Vorschüsse.

Mit dem Ablauf von 3 Jahren verjähren:
die Ansprüche der Angestellten und Arbeiter auf Lohn und Gehalt und Rückerstattung gehabter Auslagen sowie die Ansprüche der Arbeitgeber wegen gezahlter Vorschüsse.

Mit dem Ablauf von 2 Jahren verjähren:

1. die Forderungen der Gewerbetreibenden, Handwerker und Kaufleute für ausgeführte Arbeiten und gelieferte Waren sowie die Forderungen der Landwirte für gelieferte land- und forstwirtschaftliche Erzeugnisse,
2. Forderungen für Gewährung von Unterhalt, Pflege, Erziehung und Unterricht, die Personen zustehen, die sich beruflich damit befassen oder zu diesem Zweck entsprechende Anstalten unterhalten,
3. Forderungen von Gastwirten und Hoteliers für Gewährung von Wohnung, Unterhalt, Dienste und getätigte Auslagen.

Einfuhr, Ausfuhr

Aktivsaldo der Handelsbilanz im November

Die Handelsbilanz Polens und der Freien Stadt Danzig weist nach den bisherigen Berechnungen des statistischen Hauptamtes folgende Ziffern aus: Einfuhr 280 310 to im Werte von 106 010 000 zł, Ausfuhr 1 626 825 to im Werte von 115 839 000 zł. Der Aktivsaldo im November d. Js. beträgt 9 829 000 zł.; im Vergleich zum Monat Oktober d. Js. erhöhte sich die Ausfuhr um 8 317 000 zł. und die Einfuhr um 7 951 000 zł. Dabei stieg die Einfuhr folgender Artikel:

Pelzleder um 1 Mill. Złoty, Reis um 0,7 Mill. zł., elektrische Maschinen, Apparate und Zubehörteile um 0,7 Mill. zł. pharmazeutische Verbandsstoffe und Heilmittel um 0,5 Mill. zł., Baumwolle und Abfälle um 0,5 Mill. zł., Aluminium, Aluminiumblech um 0,5 Mill. zł., Weintrauben um 0,4 Mill. zł., künstliche Düngemittel um 0,4 Mill. zł.

Es ist dies nach langer Unterbrechung bereits der zweite Aktivsaldo der polnischen Handelsbilanz, da bereits der Oktober d. Js. einen Aktivsaldo von 9 423 000 zł. erbrachte.

Die Grundlagen für den polnisch-russischen Handelsvertrag

Der Leiter der Abteilung des Handelsministeriums, Dr. T. Łychowsky hat bereits Gelegenheit genommen, die bestehenden Möglichkeiten des polnisch-russischen Warenaustausches mit den zuständigen Instanzen zu prüfen. Wie verlautet, wird das Abkommen voraussichtlich auf dem Clearingsystem aufgebaut werden und zu einer Belebung des Handelsverkehrs beitragen. **Als wichtigster polnischer Exportartikel** nach **Rußland** kommen vor allem **Hüttenprodukte** in Betracht, während aus **Rußland Phosphorit, Eisen- und Manganerze** eingeführt werden sollen.

Investitionskäufe in Deutschland

Die Arbeiten der Kommission zur Realisierung des Investitionskredits in Höhe von 120 Millionen Zloty machen beachtliche Fortschritte. Von den bisher eingegangenen Meldungen im Gesamtwerte von 200 Millionen Zloty hat die Kommission Anträge auf ca. 60 Millionen Zloty berücksichtigt. Bestellungen umfassen ausschließlich Spezialinvestitionen, welche mit dem bisherigen normalen polnisch-deutschen Handelsverkehr nicht kollidieren; sie betreffen folgende Industriezweige: Textil-, chemische, darunter Papier- und Gummi-, elektrotechnische, weiterverarbeitende Metall-, Hütten- und Lebensmittelindustrie. Die polnischen Meldungen werden von der deutschen Seite eingehend geprüft, besonders hinsichtlich der Lieferungsmöglichkeiten. Nach Erhalt der entsprechenden Bestätigung übersendet die polnische Kommission die Anträge an die Bank Gospodarstwa Krajowego, welche nach Abgabe der Einverständniserklärung zu den vorgelegten Garantien Wechsel ausstellt, auf Grund deren die Regierungskommission die Bestellungen in Deutschland aufgibt. In Berlin werden die polnischen Interessen von dem Handelsattaché der polnischen Botschaft Pilch vertreten.

Verkehrswesen

Verlängerung der Gültigkeit der Ausnahmetarife

Ende dieses Monats erlischt die Gültigkeit sämtlicher Ausnahmetarife der Eisenbahn. Die Handelskammern haben aus diesem Grunde ein Memorandum an das Verkehrsministerium eingereicht und die Verlängerung der Gültigkeitsdauer dieser Tarife gefordert, da dieselben für das Wirtschaftsleben von besonders wichtiger Bedeutung sind.

Genaue Bezeichnung der Eisenbahnstationen nicht vergessen

Nach dem Anschluß Oesterreichs sowie eines Teils der tschechslowakischen Gebiete an das Deutsche Reich bestehen nunmehr eine Reihe von Eisenbahnstationen mit der gleichen Bezeichnung wie z. B. Annaberg. Auf Grund dessen tritt es sehr häufig ein, daß Eisenbahnsendungen, in deren Adressen nur die Bezeichnung der Station angegeben ist, nicht direkt dem zuständigen Bestimmungsort zugeleitet werden, womit erhöhte Transportkosten, verspätete Lieferungen und häufig auch erhebliche Beschädigungen der Waren verbunden sind.

Um diese Komplikationen **bei Eisenbahnsendungen nach dem Gebiete des deutschen Reiches zu vermeiden, ist neben der Ortschaft die nähere geographische Lage derselben anzugeben oder der Weg zu bezeichnen, auf welchem der Transport befördert werden soll.**

Literatur

Britische Industriemesse

In der Zeit vom 20. Februar bis 3. März 1939 finden in London und Birmingham die Britischen Industriemessen statt. Das Messegelände hat sich seit Einrichtung dieser Messen im Jahre 1915 um fast das Zehnfache, die Zahl der Aussteller um das Vierfache erhöht, während die Zahl der Besucher in diesem Jahre 380 000 Personen überstieg. Die Britischen Industriemessen vermitteln einen äußerst interessanten Ueberblick über die Vielgestaltigkeit der Industrieerzeugnisse Großbritanniens, sodaß der Besuch dieser Messen stets als lohnend bezeichnet werden kann. Besucher genießen Eisenbahn-, Schiffs- und Flugverkehrsvergünstigungen, wobei nähere Informationen in der englischen Konsulaten erteilt werden.

Zum Tage

Wann fährt mein Zug?

Es kommt oft vor, daß ein Kunde nach einer Zugverbindung fragt, wenn er sich kein Fahrplan zur Hand oder es dauert lange bis er gefunden ist, und dann wird der Nachfragende unruhig und verläßt vorzeitig das Ladengeschäft.

Wir empfehlen, stets einen Fahrplan an der Kasse greifbar bereitzuhalten; das ist auch vorteilhaft für den Ladenbesitzer und die Angestellten, wenn sie selbst mal verreisen müssen. Sehr gute Dienste tut ein Wandfahrplan in der Nähe der Ladentür mit den Vorortsverbindungen und solchen der weiteren Umgebung. Wenn Kunden auf Grund der amtlichen Unterlage über die genaue Abfahrtszeit des Zuges beruhigt sind, dann kaufen sie viel mehr ein, als wenn sie dauernd Angst haben müssen, den Zug zu versäumen.

Die Fracht ausrechnen

Es ist außerordentlich auftragsfördernd, wenn man bei schriftlichen Anfragen der Kunden nach dem Preis einer Ware in den Angeboten die Entfernung in Kilometern bis zum Empfangsbahnhof, den Tarif, nach dem die Ware befördert wird, und den Frachtsatz angibt. Die Kunden haben meistens nicht Zeit und Lust, sich die Frachten auszurechnen, ja oft fehlen ihnen die entsprechenden Unterlagen, wie Tarife, Kilometerverzeichnisse usw. Wenn dann von verschiedenen Lieferanten Angebote vorliegen, so ziehen sie diejenigen in die engere Wahl, die frei Empfangsbahnhof anbieten oder die genauen Entfernungen, Tarife usw. angeben.

Die genaue Angabe der Fracht verschafft den hinausgehenden Angeboten hohe Auftragsziffern. Die Anschaffung der notwendigen Frachtentarife und Kilometerverzeichnisse macht sich hundertfach bezahlt.

Der Handwerker

Der Monatsabschluss

Die Erfahrung zeigt, daß infolge der Schwankungen des Beschäftigungsgrades, der Verschiedenartigkeit der Umsätze innerhalb der einzelnen Monate und infolge der stetigen Veränderungen der Marktwirtschaft ein Jahresabschluß in die Wirtschaftsgebarung eines Betriebes nur wenig Einblick zu geben vermag. Auf Grund dieser Erkenntnis hat man den Jahresabschluß in den Großbetrieben in den letzten Jahren in zunehmendem Maße durch die Einführung von Monatsabschlüssen ergänzt.

Der jährliche Abschluß, der für einen Stichtag vorgenommen wird, stellt vornehmlich einen Querschnitt für diesen Stichtag dar; die Abschlußwerte lassen jedoch nicht ohne weiteres die Entwicklungstendenzen innerhalb der Jahresspanne erkennen und sind daher für innerbetriebliche Maßnahmen nur begrenzt auswertbar. Wohl können statistische Aufzeichnungen über verschiedene innerbetriebliche Erscheinungen, ausgedrückt in Zahlenwerten, unterstützend herangezogen werden, aber für Vergleichszwecke mit der Jahresbilanz wird vornehmlich die Monatsbilanz, also der nach Ablauf eines Monats aufgestellte Abschluß, zu gelten haben.

Die Durchführung von Monatsabschlüssen (nach einem oder zwei oder nach drei Monaten) ist heute nicht nur eine innerbetriebliche Forderung für den Großbetrieb, sie wird auch dem handwerklichen Mittelbetrieb, ja, sogar dem Kleinbetrieb wertvolle Erkenntnisse über die zu ergreifenden Maßnahmen vermitteln. Der Monatsabschluß ist nicht nur ein rein buchtechnischer Vorgang, der den Abschluß der einzelnen Konten umfaßt, sondern seine Durchführung ist durch mancherlei Erwägungen und durch verschiedene kaufmännische Arbeiten vorzubereiten. Voraussetzung für die Aufstellung eines Monatsabschlusses ist, daß der Handwerker bezw. seine mit den Buchhaltungsarbeiten beauftragten Familienangehörigen alle vorkommenden Geschäftsvorfälle sofort verbuchen, daß die Buchhaltung jederzeit ein vollkommenes Spiegelbild der getätigten Einnahmen und Ausgaben ist. Das erfordert, daß jede Vermögensänderung sofort in der Buchhaltung registriert wird, denn nur dann kann der Monatsabschluß einen klaren Einblick in die Vermögens- und Kapitalsverhältnisse einerseits geben, andererseits die Aufwands- und Ertragsgestaltung eindeutig aufgliedern.

Für den Abschluß liefert die Buchhaltung nicht ohne weiteres die maßgebenden Zahlen. Es genügt nicht allein, die Salden der einzelnen Konten nur zahlenmäßig zu ermitteln und in die Monatsbilanz einzustellen, sondern diese der Saldenbilanz entnommenen Beträge müssen — auch ohne Inventuraufnahme — sich ihren tatsächlichen Inventurwerten nähern. Die Ermittlung der Bestände wird bei den reinen Bestandskonten ohne Schwierigkeiten durchgeführt werden können; z. B. werden Kasse, Bank, Postscheck, Wechsel, Debitoren, Kreditoren usw. ohne weiteres mit ihren Buchbeständen eingesetzt werden können. Erschwert ist die Bestandsermittlung auf den sog. Erfolgskonten. Dies trifft vor allem für das Warenkonto zu, dessen Saldo keine eindeutige Aussage macht, da Erfolg und Bestand nicht voneinander getrennt und erfaßt werden können. Die Aufwands- und Ertragskonten (Lohn, Gehalt, Frachten, Unkosten usw.) bedürfen auch noch einer besonderen Aufbereitung für den Monatsabschluß. Ihre Zahlenwerte stellen lediglich die in der vergangenen Periode verbuchten Aufwendungen oder Erträge dar, sind also keine Bestände. Dabei ist zu berücksichtigen, daß eine Anzahl Unkosten pro Jahr berechnet werden, also für die Verrechnung im Monatsabschluß nur ein Zwölftel des errechneten Betrages ausmachen. Erst die so vorbereiteten Aufwendungen bezw. Erträge sind in der Monatsbilanz in der gleichen Form zu verarbeiten, wie beim Jahresabschluß.

Wenn der Handwerksmeister den Monatsabschluß für seine Geschäftsführung als notwendig erkennt, wird er sein kaufmännisches Rechnungswesen auf diese monatlich durchzuführende Abschlußarbeiten ohne große Schwierigkeiten einstellen können — — es erfordert nur, daß er einmal alle hierzu notwendigen buchhalterischen Vorbereitungs- und Abschlußarbeiten durchdenkt und den mit der Durchführung beauftragten Hilfskräften sorgfältige und planmäßige Anweisung erteilt!

Der redegewandte Verkäufer

Es wird viel darüber geschrieben, wie der Kunde richtig zu behandeln ist, es wird aber wenig darüber gesagt, wie er oft mit den besten Vorsätzen falsch behandelt wird. In der Regel machen wir es nämlich immer falsch, wenn wir glauben, es richtig zu machen. Der Kunde ist nun einmal so eigenwillig, daß wir ihn, wenn wir schon glauben, ihn vorsichtig bedient zu haben, noch vorsichtiger hätten bedienen müssen, um es ihm ganz recht zu machen.

Eine sozusagen sehr zweischneidige Waffe im Kampfe um den Kunden ist die Redegewandtheit des Verkäufers. An sich ist gegen den redegewandten Verkäufer nichts einzuwenden. Er ist mit Recht im Geschäftsleben geschätzt. Seine immer ausgesuchte Höflichkeit ist nicht zu überbieten. Er kennt Ware und Qualität und versteht es, Auswahl vorzulegen. Er ist Menschenkenner und liest der Kundschaft die innersten Wünsche von den Augen ab. Er weiß immer das richtige Wort im richtigen Augenblick anzubringen, und die Ware findet ihren Abnehmer.

Und doch kann auch die beste Redegewandtheit und die ausgesuchteste Höflichkeit Unheil anrichten. Bekanntlich gibt es Leute, die wohl in den Laden kommen, um etwas zu kaufen, die aber doch, wenn sie vor der Auswahl stehen, nicht das Richtige finden und dann am liebsten gar nichts kaufen möchten. Es sind die Unschlüssigen, die vor allem vorsichtig, oder besser gesagt, nachsichtig zu behandeln sind.

Mit Redebeflissenheit wird hier am allerwenigsten erreicht. Es ist falsch, anzunehmen, daß unschlüssige Menschen unter dem Eindruck des gewandten Zuredens sich doch noch zu einem Kauf entschließen werden. Meist ist das Gegenteil der Fall. Die Mehrzahl der Kunden, die im Augenblick der Unschlüssigkeit nicht kaufen wollen, empfinden jeden weiteren Einwand, mag er auch noch so höflich angebracht werden, als Aufdringlichkeit. Sie fühlen sich in ihren Entschlüssen bedrängt und verlassen das Geschäft mit dem unangenehmen Gefühl, man habe sie durch Redensarten zum Kaufen bestimmen wollen. Meist kommen sie dann nicht wieder. Das Ergebnis zu eifriger Redegewandtheit ist dann ein gänzlich verlorener Kunde.

In Geschäften, wo man Wert darauf legt, einen regelmäßigen vor allem zufriedenen Kreis von Stammkunden zu haben, wird man am zweckmäßigsten unschlüssige Menschen nie zum Kauf drängen. Vor allem nicht durch vieles Reden. Lieber wird man auf ein augenblickliches Geschäft verzichten und den Kunden mit derselben Höflichkeit zur Ladentür begleiten, als ob er gekauft hätte. Der Kunde wird es dankbar empfinden, daß man ihm seinen Willen gelassen und ihm vor allem nichts „aufgeschwatzt" hat. Er wird wiederkommen, weil er sich vor einem zu redegewandten Verkäufer nicht zu scheuen braucht.

Zuviel Gerede um einen Kauf herum kann auch sonst vom Uebel sein, denn auch der zum Kaufen entschlossene Mensch wird mitunter abgestoßen, wenn man zu betriebsam um ihn herumredet. Schließlich soll sich ein Gegenstand, den der Käufer für sich brauchbar und preiswert findet, ohne viel Gerede von selbst verkaufen.